

Hoe krijg ik een blijde opdrachtgever?

door

Daniël van der Gaag

Kwaliteitsmanager bij
uitbestede systeemontwikkeling

Zo kreeg ik een blijde opdrachtgever

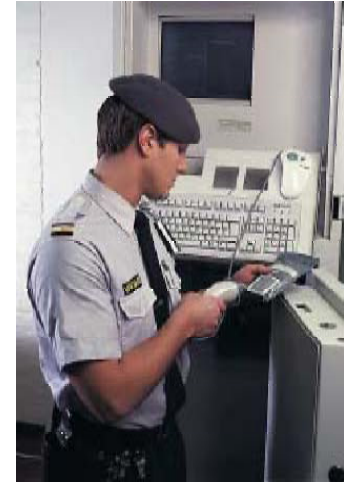
- **Focus op resultaat stakeholders**
- **Inzicht & keuzes**
- **Merkbare resultaten**

Samenhang

Waarom de opdrachtgever blij is

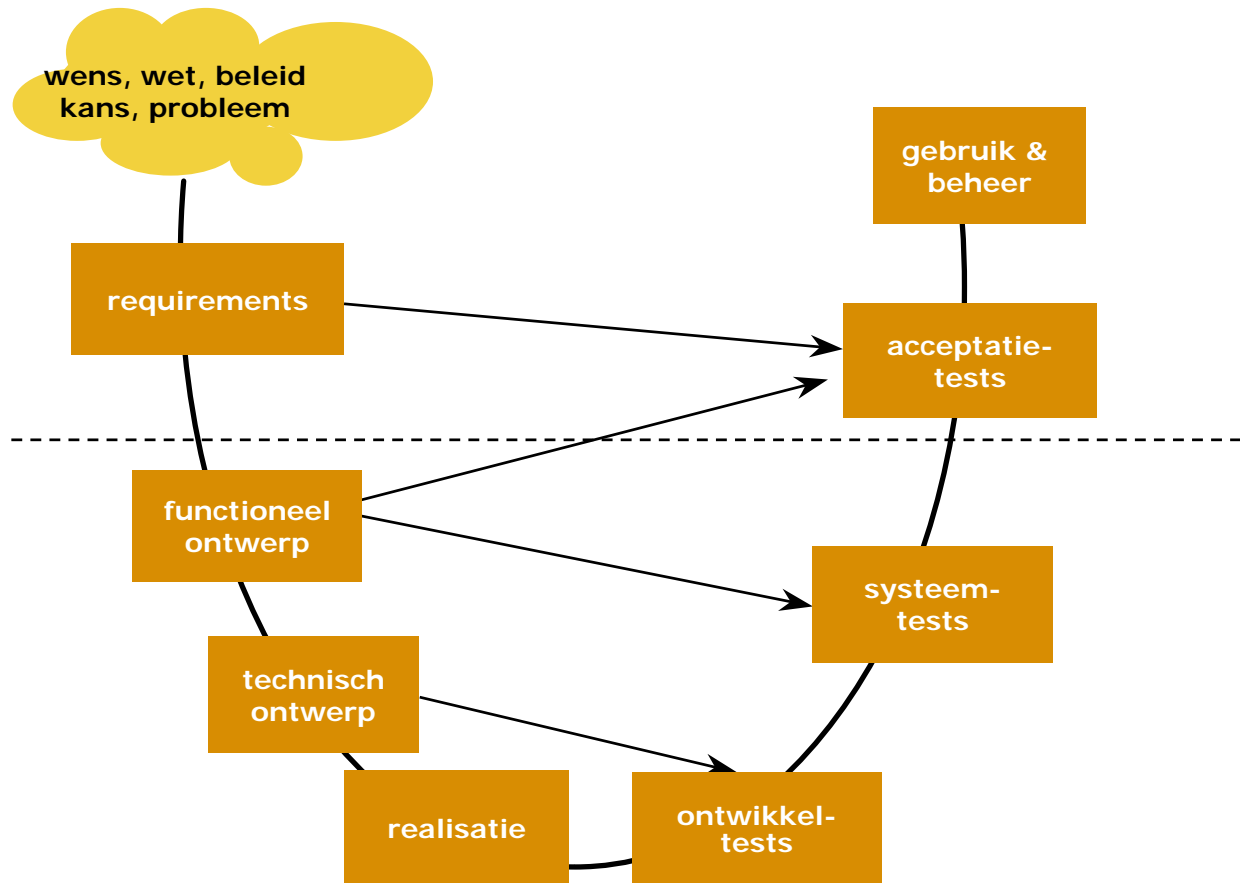
- **Business Case ruim gehaald**
 - > Kosten binnen de marge
 - > Doorlooptijd binnen de marge
 - > Hoge productkwaliteit
- **Succes geboekt met strategie**
 - > Best practices
 - > Lessons learned
 - > Risk based

De Case



1 uur → 0,5 uur

Wat niet werkte



Wat niet werkte



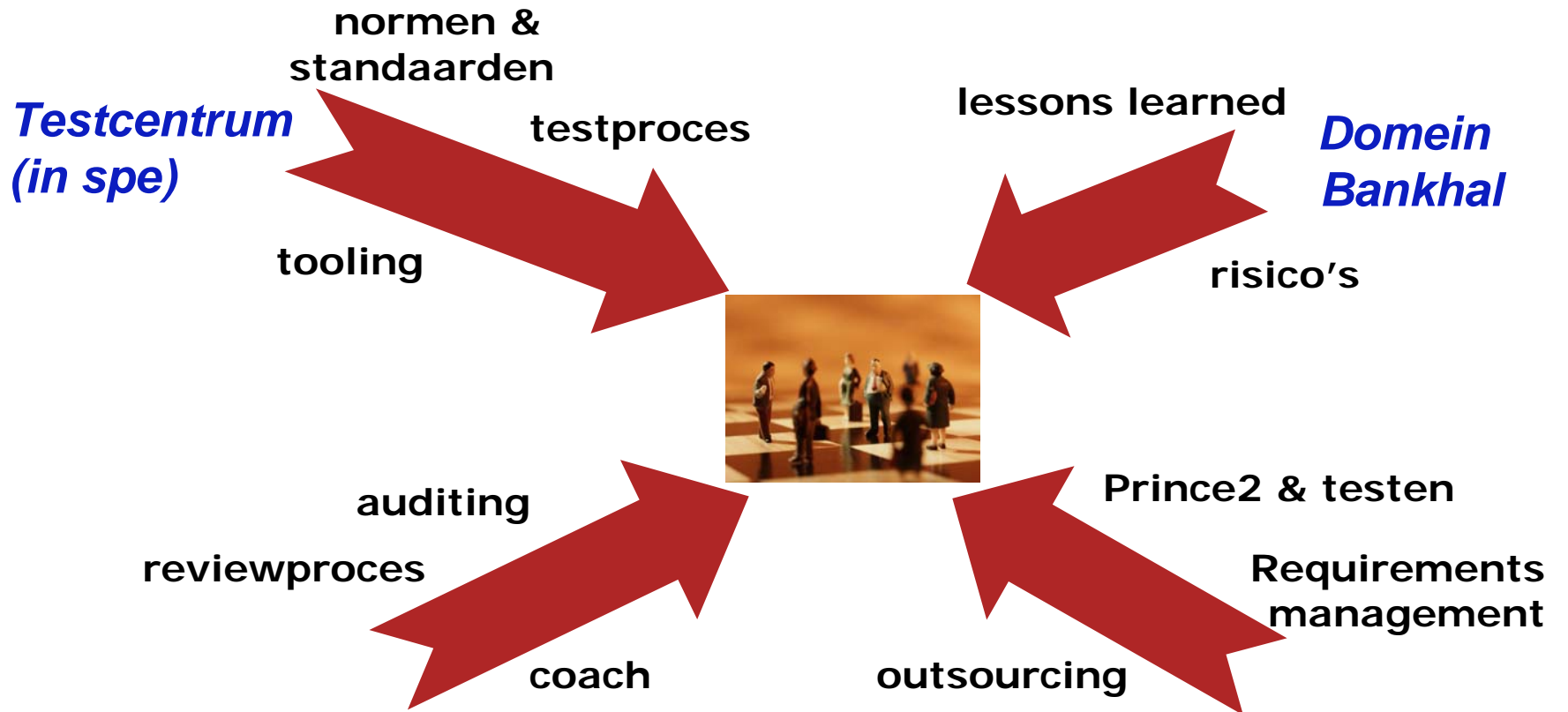
Stakeholders proces

*Testcentrum
(in spe)*

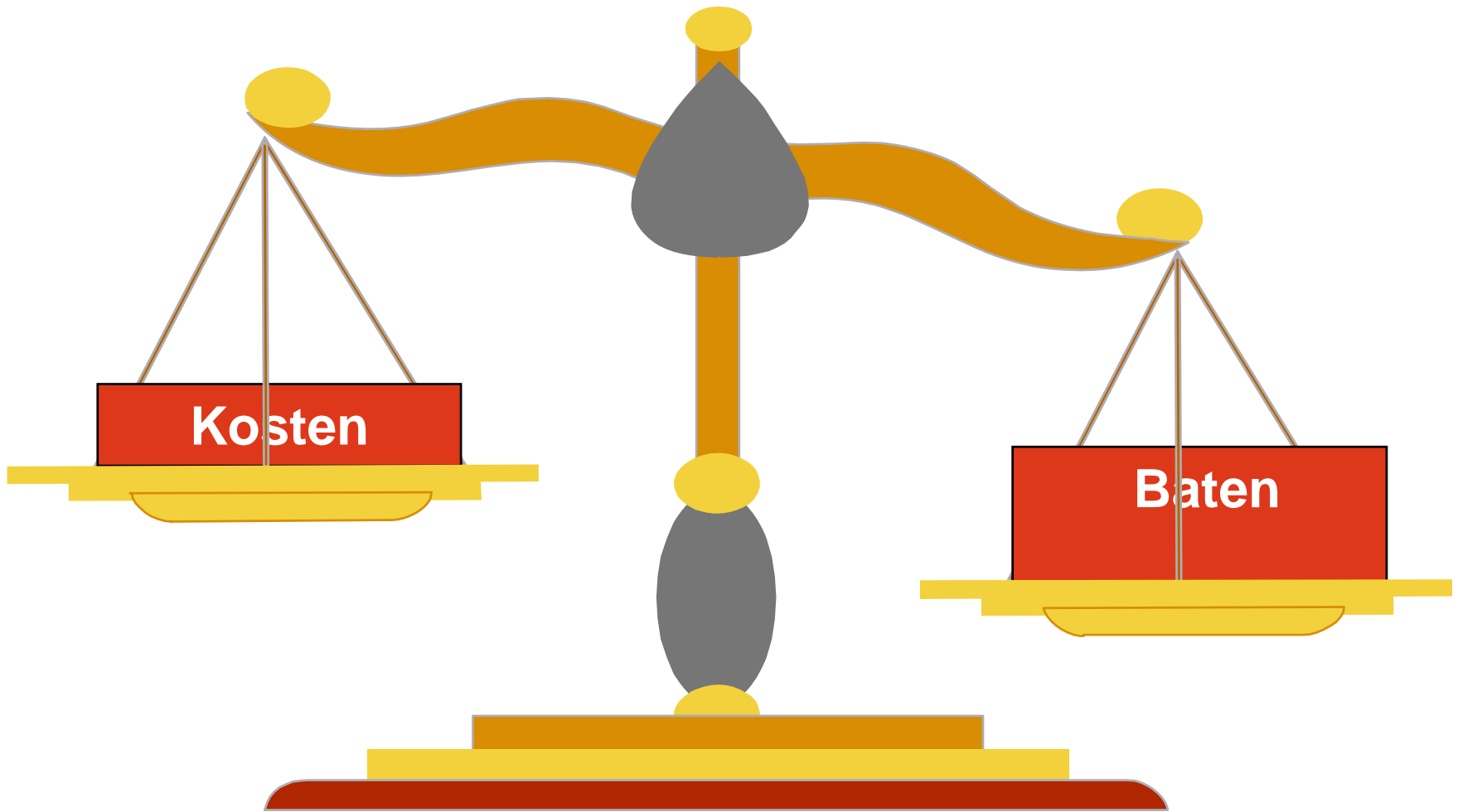
*Domein
Bankhal*



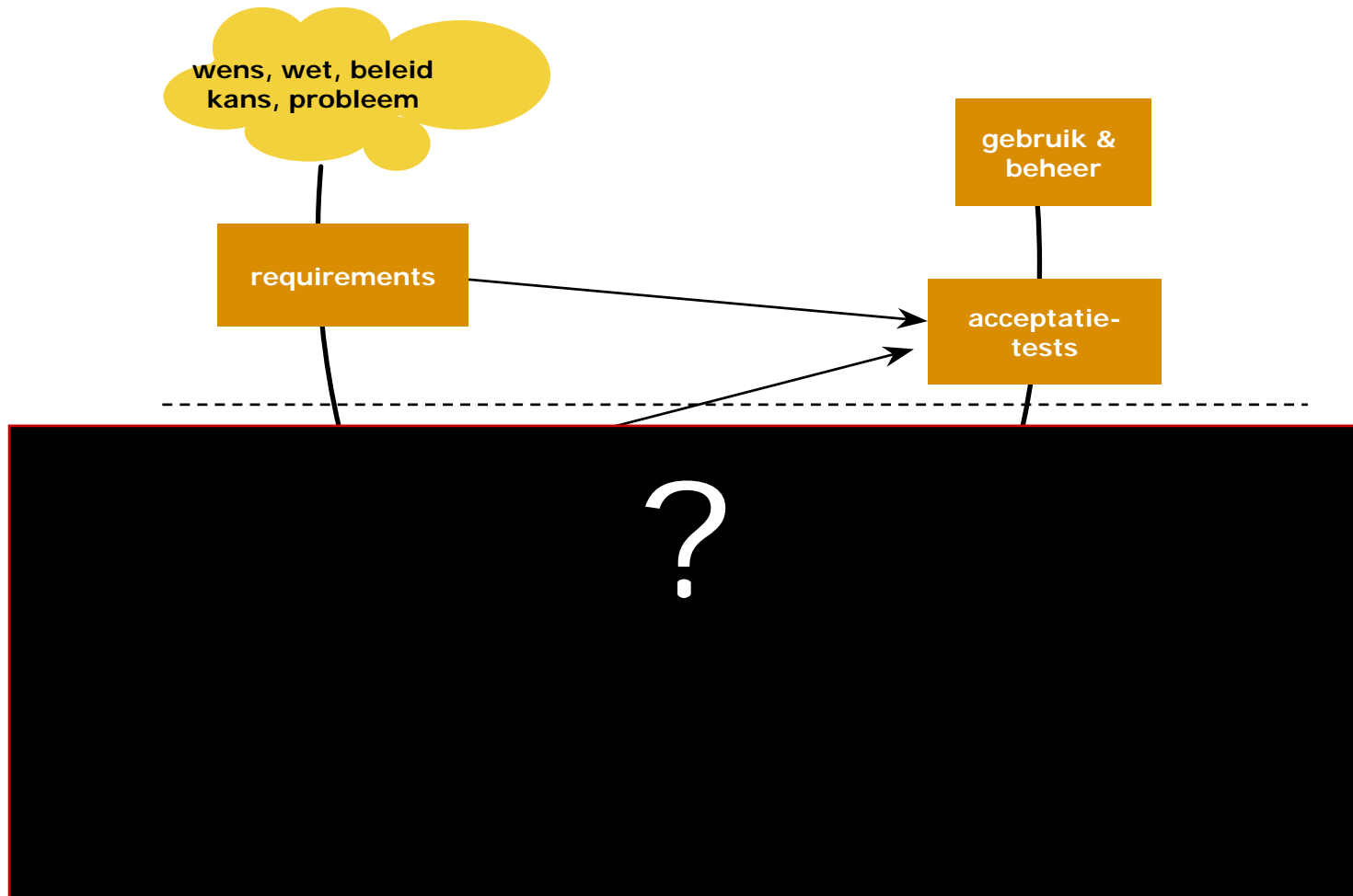
Samenhang



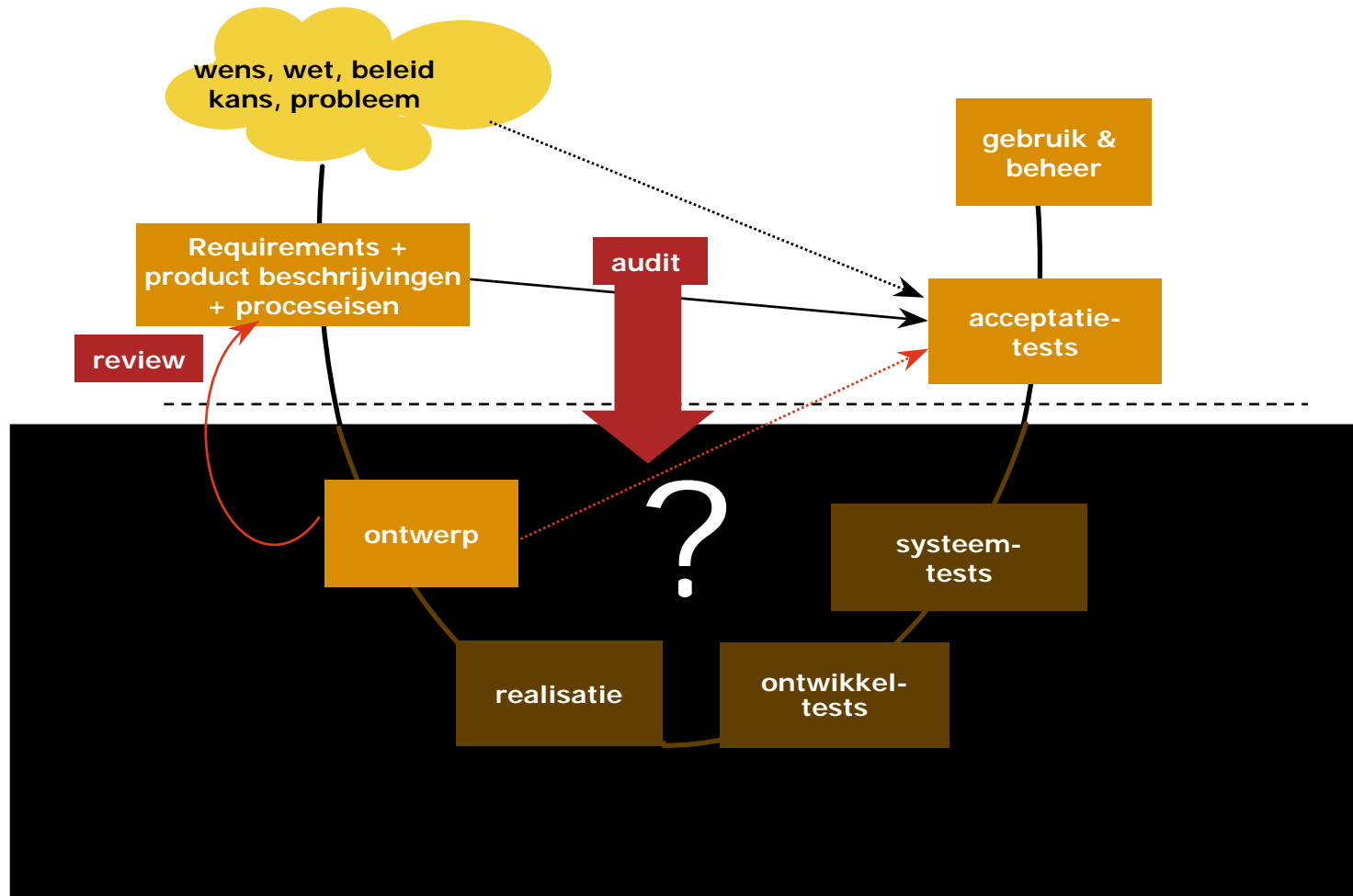
Keuzes in kwaliteitsmaatregelen



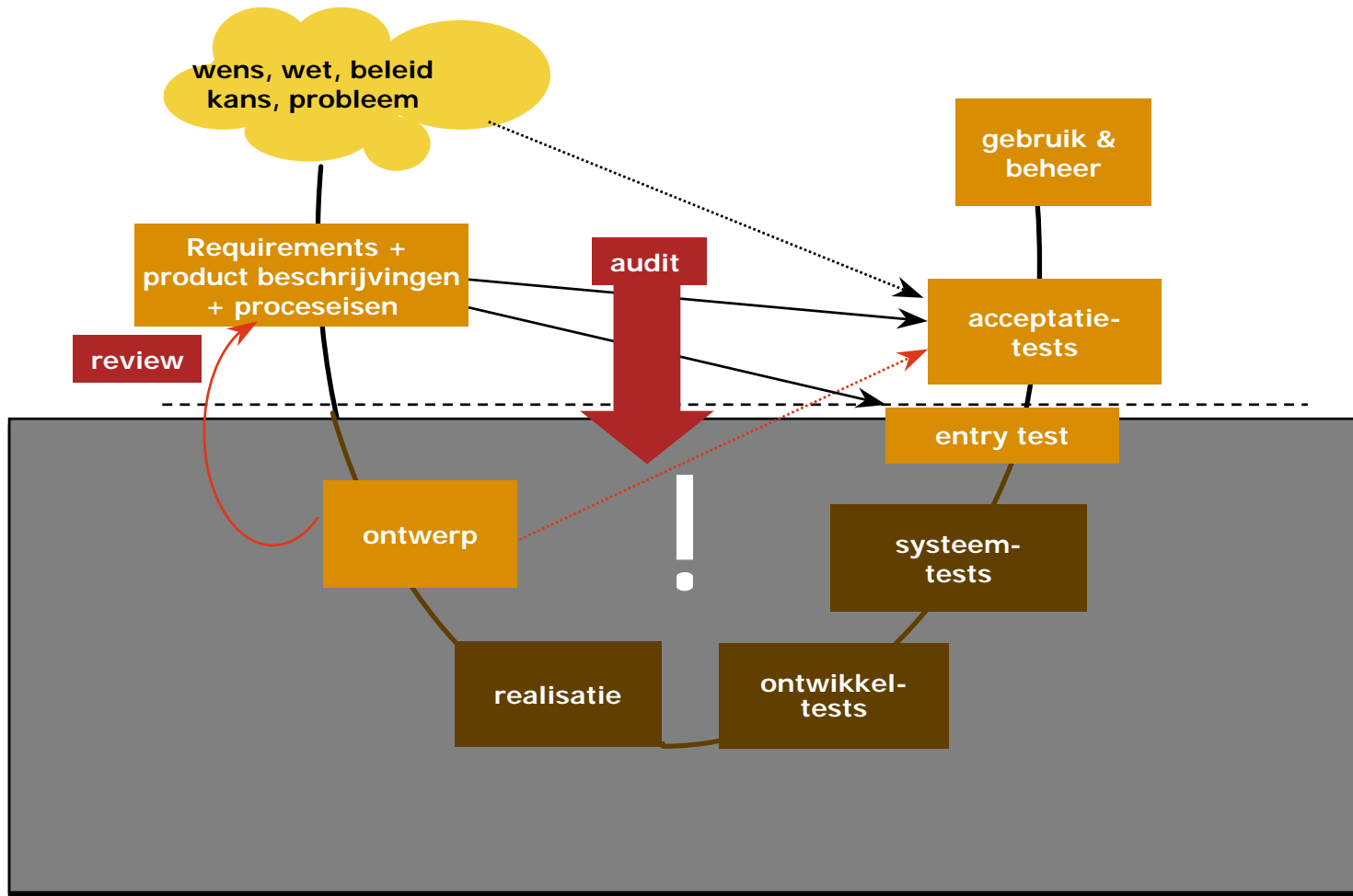
Uitbesteding



Uitbesteding - controles

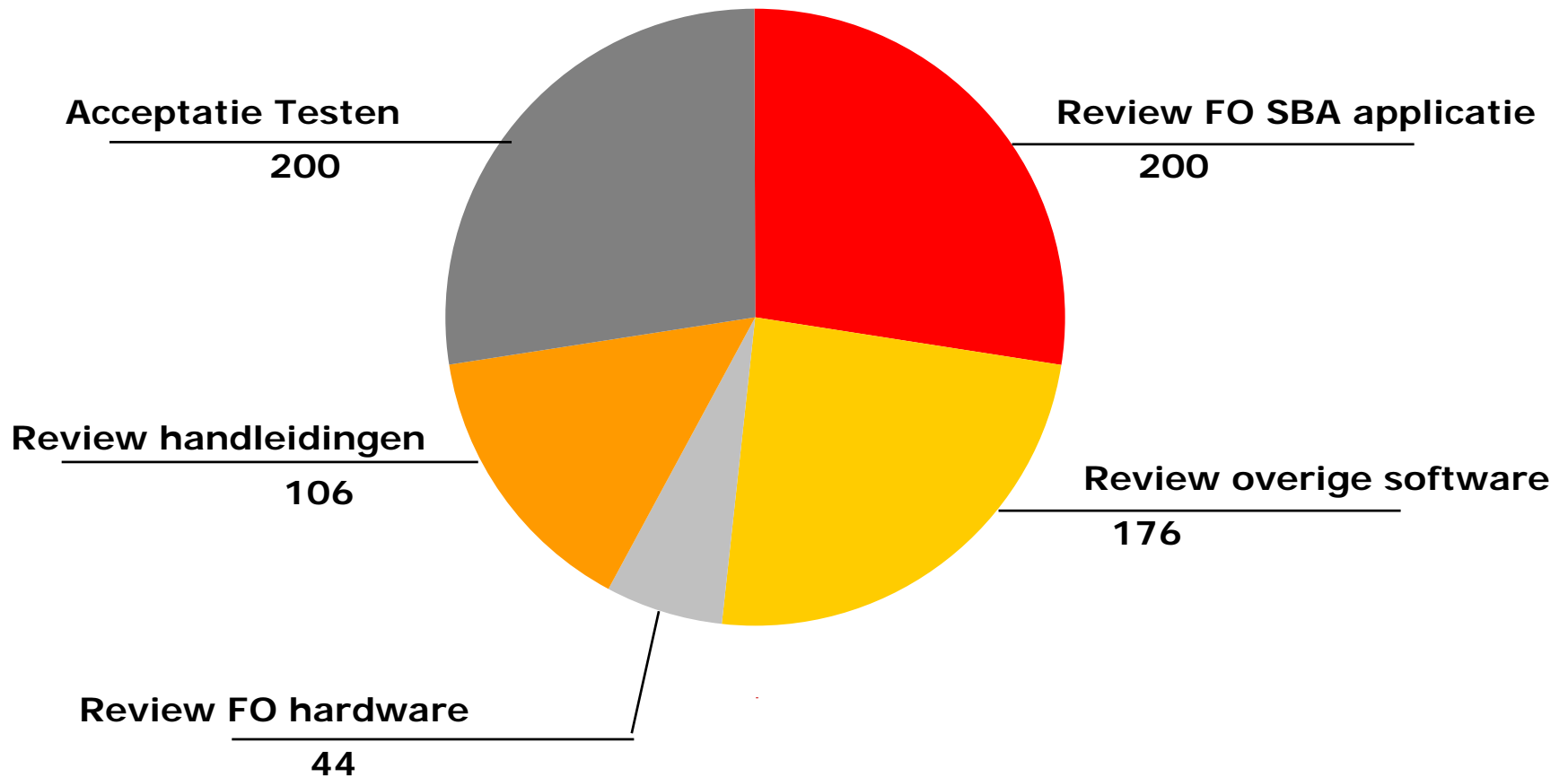


Uitbesteding - onder controle

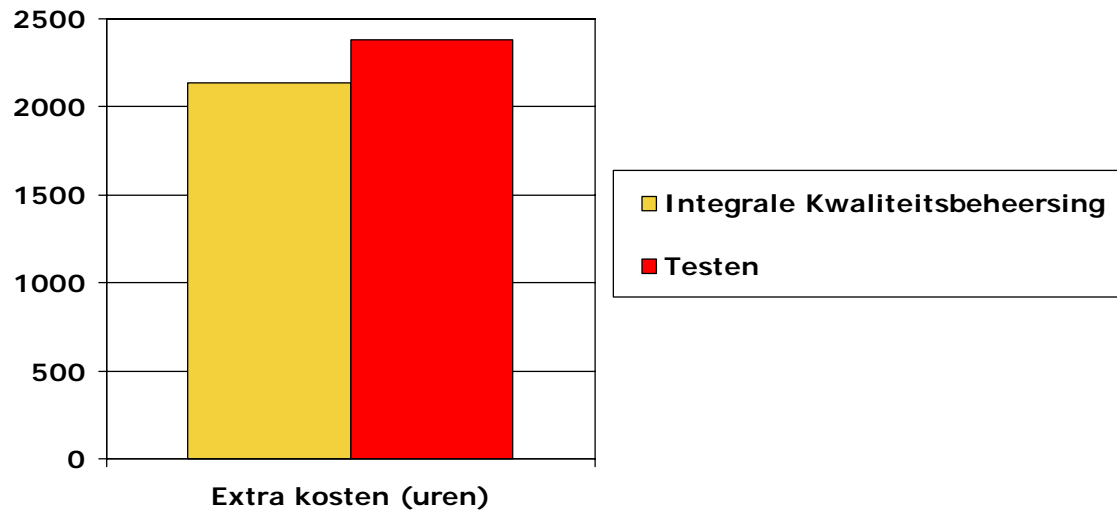
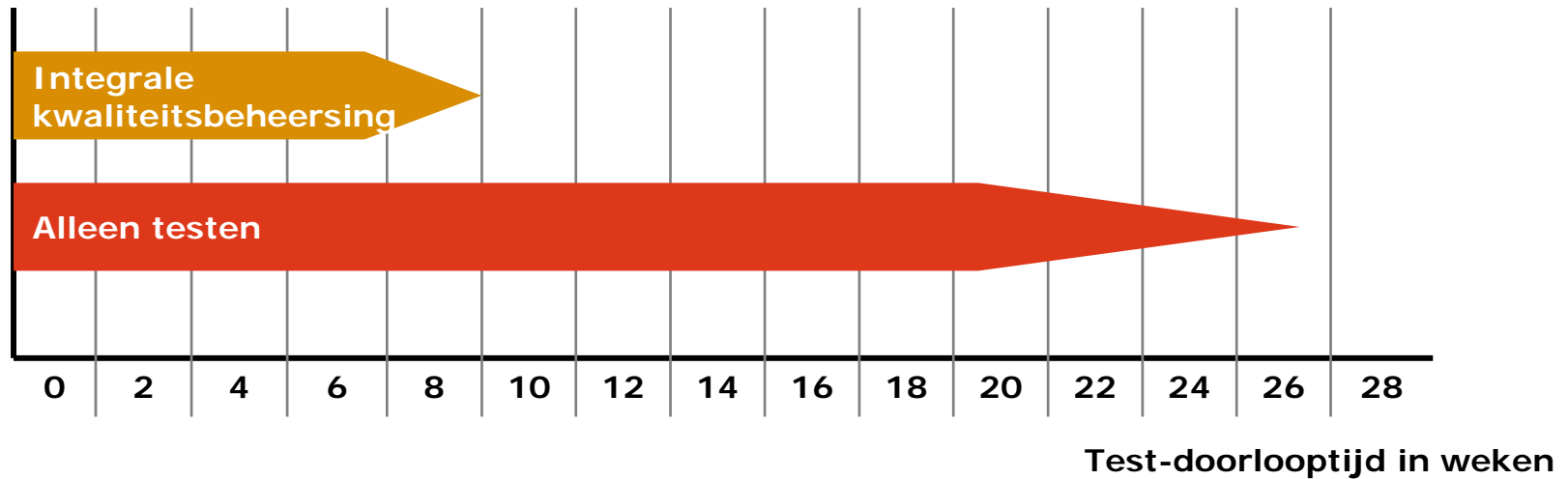


Meetbare resultaten

Bevindingen



Besparingen



Zo kreeg ik een blijde opdrachtgever

- **Focus op resultaat stakeholders**
 - > Commitment betrokkenen
 - > Best practices
 - > Requirements
- **Inzicht & keuzes**
 - > Vroegtijdige controles
 - > Controles op basis van risico's
- **Merkbare resultaten**
 - > Metrieken
 - > Tooling